Głos Szkoły Zawodowej

WRZESIEŃ
WARSZAWA 1935

ORGAN STOWARZYSZENIA NAUCZYCIELI SZKÓŁ ZAWODOWYCH

MIESIĘCZNIK

ROK VII ◆ NR. 6

ZARZĄD GŁÓWNY S. N. S. Z. ZWRACA SIĘ DO OGÓŁU KOLEGÓW Z NASTĘPUJĄCYM APELEM

Obecna chwila jest bez wątpienia przełomową w historji rozwoju polskiego szkolnictwa wogóle, a szkolnictwa zawodowego w szczególności. Świadczy o tem szereg faktów, a w pierwszym rzędzie dokonywująca się reorganizacja ustroju i programów nauczania w naszych szkołach.

Ta przełomowa chwila wyraża się również w przeobrażeniach w dziedzinie społecznej, gospodarczej, a nawet politycznej. — Obserwujemy scalanie się ruchu zawodowego we wszystkich warstwach pracowniczych, obserwujemy konsolidację już istniejących organizacyj pracowników zarówno fizycznych, jak i umysłowych.

Wobec tych przejawów nie możemy stać na uboczu i patrzeć, jak inne organizacje pracownicze wzrastają ilościowo i wartościowo. Stanowisko i szacunek, jakie zdobędziemy u

społeczeństwa, będzie w dużym stopniu wyrazem odnoszenia się tego społeczeństwa do szkolnictwa zawodowego.

W dziedzinie, najbardziej interesującej nauczycielstwo szkół zawodowych, jest jeszcze bardzo wiele do zrobienia. Wystarczy że przypomnimy: 1) ustawę o kwalifikacjach do nauczania, 2) sprawę awansów, 3) sprawę umów zbiorowych, 4) sprawę emerytur, 5) sprawę praktyk nauczycielskich i uczniowskich, 6) sprawę zajęć szkolnych i t. d.

Przeprowadzenie tych spraw ku pożytkowi szkolnictwa i nauczycielstwa jest możliwe tylko przy czynnym współudziale zorganizowanych i świadomych swych zadań nauczycieli. — Trzeba wystąpić jasno i zdecydowanie w tych sprawach, na których nam zależy.

Należy więc utworzyć wspólny front, z którym liczono by się, jako z organizacją poważną i świadomą swych celów. Uważamy, że rozproszkowywanie się w obecnej chwili jest szkodliwe dla naszych spraw. Rozstrzelanie swych sił i zasobów moralnych nie przynosi korzyści szkolnictwu zawodowemu i dlatego wzywamy wszystkich Kolegów i Koleżanki do wytrwania na stanowisku i skupienia w swojej własnej organizacji wszystkich tych, którzy jeszcze nie znaleźli się w naszych szeregach.

Stwierdzamy, iż niektóre organizacje nauczycielskie różnemi metodami starają się zwerbować pojedyńcze osoby ze szkolnictwa zawodowego w celu tworzenia u siebie przybudówek organizacyjnych. Nie rozpatrując w tej chwili kwestji współpracy (której zwolennikami wszyscy zresztą jesteśmy), oświadczamy, że takie wykruszanie pojedyńczych członków nie przynosi ani im, ani nam, żadnej korzyści, przeciwnie — przynosi tylko szkodę wspólnej sprawie.

Jeżeli dojdzie do współpracy (do której nasze Stowarzyszenie jest zawsze gotowe), to staniemy do niej wszyscy razem, a nie rozproszkowani. Nie pójdziemy za przykładem jednostek, które wymykają się chyłkiem z naszej organizacji poto, — aby pokazać brak karności organizacyjnej i oddać wątpliwą usługę sprawie, dla której dotychczas nie mieli czasu, czy chęci pracować.

WYBORY DO WŁADZ USTAWODAWCZYCH RZPLITEJ POLSKIEJ

Obowiązkiem każdego obywatela Rzplitej jest brać czynny udział w życiu społecznem i współdziałać w tworzeniu nowych form ustrojowych Państwa.

W najbliższym czasie odbędą się wybory do Sejmu i Senatu Rzplitej Polskiej w myśl nowych ordynacyj wyborczych, opierających się na Konstytucji kwietniowej. Izby ustawodawcze, składające się z osób wybieranych przez całe społeczeństwo, są jego emanacją i wykładnikiem sił, na jakich się ono opiera.

Konstytucja kwietniowa położyła nacisk na władzę reprezentacyjno - wykonawczą, pozostawiając właściwy zakres działania władzy ustawodawczej i sądowniczej. Polska nie mogła pozwolić sobie na przerost parlamentaryzmu, wobec rządów jednej i silnej ręki, jakie mają nasi sąsiedzi, a okazało się to tem istotniejsze, że zabrakło Polsce autorytetu Osoby Marszałka Piłsudskiego.

Należy teraz do społeczeństwa, aby i władze ustawodawcze tak były skompletowane, by mogły swój właściwy zakres działania wypełnić zgodnie z duchem Konstytucji i w harmonijnej kooperacji z władzą reprezentacyjno - wykonawczą. Właściwy zakres działania władz ustawodawczych nie może polegać na wzajemnem zwalczaniu się doktryn ekonomiczno - społeczych, które zresztą w znacznej ilości stanęły w okresie wydarzeń powojennych pod znakiem zapytania, — nie może również należeć do tego zakresu zawodowe obalanie niewygodnych dla swych doktryn rządów; — do władz ustawodawczych należy *ustawodawstwo* — rozumne i pożyteczne dla kraju.

Akty ustawodawcze, tworzące podstawę nowego ustroju Rzplitej, kładą wielki nacisk na zawodowe przygotowanie do życia, stawiają absolwentów liceów zawodowych przed absolwentami liceów ogólnokształcących, dając im prawo głosowania do Senatu, nie dając tych praw innym liceom.

Takie stanowisko wobec szkolnictwa zawodowego, zajęte przez zasadniczy akt ustawodawczy, jakim jest Ordyna-

cja wyborcza do Senatu, powinno zwrócić naszą baczną uwagę, jest to bowiem dowodem, że w umysłach, mających wpływ na kierowanie Państwem, nastąpiło przeobrażenie pojęć i odnoszenie się do szkół zawodowych. Rzeczą naszą jest, aby to przeobrażenie i zmianę pojęć ugruntować i rozszerzyć na całe społeczeństwo.

Spełnimy swój obowiązek, gdy doprowadzimy do tego, że wykształcenie zawodowe stawiane będzie, zgodnie z jego wartością do życia gospodarczego, na pierwszem miejscu przez całe społeczeństwo. Ustosunkowanie się władz państwowych jest tego rodzaju, że możemy mieć pełną nadzieję doprowadzenia do tego.

Przekonywującym i najistotniejszym dowodem naszego poczucia swej wartości i obywatelskiego ustosunkowania się do przejawów życia państwowego będzie czynny udział wszystkich nauczycieli szkół zawodowych w wyborach do władz ustawodawczych.

Zarząd Główny Stowarzyszenia Nauczycieli Szkół Zawodowych wzywa wszystkich Kolegów do wypełnienia swego obowiązku obywatela — nauczyciela przez czynny udział w głosowaniu do Sejmu i Senatu Rzplitej Polskiej.

---

mrg. Ferdynand Boniakowski — Chorzów I.

SZKOLNICTWO HANDLOWE W ANGLJI

I. Organizacja szkolnictwa.

Wstęp: W sprawozdaniu o szkolnictwie handlowem, przedłożonem Izbie Handlowej w Londynie z roku 1887, ustalono, że podczas, gdy szkolnictwo techniczno przemysłowe było już zorganizowane po rozmaitych ośrodkach przemysłowych, to żadnych prób nie podjęto celem zorganizowania szkolnictwa handlowego. Nawet dziś jeszcze organizacja szkolnictwa handlowego w Anglji wymaga bardzo licznych ulepszeń.

Dużo się na to złożyło powodów:

Po pierwsze Anglja była aż doniedawna bardzo prosperującym krajem, nie zachodziła więc potrzeba ulepszenia jej organizacyj handlowych oraz podnoszenia wydajności jej pracowników. Aż dopiero w ostatnich czasach zaszła konieczność podniesienia przygotowania zawodowego kupiectwa ze względu na silną konkurencję innych krajów.

Po drugie Anglicy z zasady więcej przykładają wagi do zalet charakteru, niż do przygotowania zawodowego. Do dziś dnia jeszcze przedsiębiorstwa handlowe przyjmują chętniej absolwentów szkół prywatnych t. j. internatowych, które cieszą się opinją dobrego wychowania, niż absolwentów szkół handlowych, które tej reputacji nie zdążyły jeszcze zdobyć.

Trzeci powód to ten, że aż doniedawna zakres przedsiębiorstwa indywidualnego był o wiele mniej skomplikowany, aniżeli dzisiaj. Zwłaszcza po wojnie nastąpiły scalenia rozmaitych firm handlowych, które wymagają lepszego przygotowania zawodowego, niż przedtem.

Ze zdziwieniem musimy stwierdzić, że dopiero w ostatnim czasie władze szkolne poważnie zabrały się do reorganizacji, a raczej do stworzenia należytej organizacji szkolnictwa handlowego.

Minister oświaty, lord Eustachy Percy, w roku 1928 utworzył specjalną komisję, złożoną z 33 wybitnych kupców zawodowych pod przewodnictwem p. Fr. Goodenough. Komisja ta miała za zadanie rozważyć problem przysposobienia kupieckiego, poczynić swoje spostrzeżenia, względnie przedstawić pewne postulaty, których przeprowadzenie byłoby pożądanem w celu podniesienia sprawności kupieckiej w handlu wewnętrznym i zagranicznym.

Komisja ta, po zasięgnięciu opinji conajmniej 500 wybitnych kupców i po dokładnem zbadaniu szkolnictwa handlowego Europy Zachodniej i Stanów Zjednoczonych A. P., w przeciągu trzech lat opracowała trzy sprawozdania. Nic też dziwnego, że rady i postulaty, wysunięte w tych sprawozdaniach, bierze się poważnie pod uwagę, zwłaszcza przy reorganizacji szkolnictwa handlowego. Jednak ta reorganizacja postępuje bardzo wolnym krokiem. Dość powiedzieć,

że od czasu tego sprawozdania, t. j. od roku 1931 mało co z tych projektów zastosowano. Powolność tę tłumaczy się tem, że centralne władze szkolne żadnych reform szkołom zgóry nie narzucają, ani też nigdy nowych typów szkół same nie tworzą, pozostawiając to władzom lokalnym, względnie inicjatywie prywatnej.

Wogóle system szkolnictwa w Anglji różni się zasadniczo od schematów szkolnych na kontynencie. Cechy szkolnictwa angielskiego są następujące:

1) Decentralizacja władz szkolnych pod względem odpowiedzialności i kontroli.

2) Wybitna rola inicjatywy prywatnej w szkolnictwie.

3) Dyrektorowie cieszą się ogromną swobodą i niezależnością, to też bardzo często organizują szkoły według swoich własnych pomysłów. Nauczyciele są również niezależni w sprawach, dotyczących programów, rozkładu materjału i metod nauczania. Nic też dziwnego, że wobec takiego stanu rzeczy proces wszelkich reform szkolnych odbywa się w bardzo powolnem tempie.

Obecny stan Szkół Handlowych w Anglji:

Jeżeli chodzi o obecny stan szkolnictwa handlowego w Anglji, to panuje tam jeszcze ogromny chaos pod względem organizacyjnym. W dodatku dotychczasowe kształcenie handlowe opiera się przeważnie na dokształcających wieczorowych szkołach handlowych. Dziennych szkół handlowych, w naszem pojęciu, jest bardzo mało. W samym Londynie władze szkolne mogły mi wskazać zaledwie dwie szkoły handlowe dzienne typu naszych trzyletnich szkół handlowych i dwie zbliżone do naszego typu licealnego. W dodatku szkoły te mogą wykazać się zaledwie kilkuletniem swem istnieniem.

W celu zorjetowania się w tym chaosie i wykazania źródeł, z których szkoły handlowe czerpią swój kontyngent, postaram się przedstawić tu krótki szkic organizacji szkolnictwa angielskiego wogóle. Organizacja ta została

ustalona w roku 1902 z pewnemi zmianami z roku 1921 i z roku 1926.

Obowiązek szkolny zaczyna się w Anglji od piątego roku życia i trwa do roku czternastego. Szkoły powszechne, t. zw . „Elementary Schools", dzielą się na trzy stopnie: 1) „Infant Schools" od piątego do siódmego roku życia, 2) „Junior Schools" albo „Primary Schools" od 7 do 11 roku życia i 3) „Senior Schools" albo „Post-Primary Schools" od 11 do 14 roku życia. Wszystkie te trzy stopnie pozostają zazwyczaj pod tem samem kierownictwem, chyba że warunki miejscowe pozwalają na oddzielne prowadzenie szkół ostatniego stopnia, to jest „Senjor Schools". W każdym razie do 11 roku życia prawie wszystkie dzieci uczęszczają do tej samej szkoły. Dopiero po 11 roku życia następuje przegrupowanie, względnie selekcja młodzieży zapomocą egzaminu stypendjalnego w nast. sposób: Jedna część młodzieży, zazwyczaj najzdolniejsza, idzie do szkół średnich (Secondary Schools), druga, mniej zdolna, do szkół wydziałowych (Central Schools)), a trzecia najmniej zdolna, do t. zw. „Senior Schools", to znaczy powraca do szkół powszechnych. Kurs szkół wydziałowych wynosi od 4 do 5 lat, a kurs szkoły średniej od 4 do 6 lat. Po ukończeniu szkoły wydziałowej, młodzież skierowuje się najczęściej wprost do zawodu, t. j. do handlu lub przemysłu, a tylko bardzo nieliczne jednostki kontynuują swoje studja na wyższych uczelniach po uprzedniem złożeniu egzaminu wstępnego, t. zw. „Matriculation". W tych szkołach w dwóch najwyższych klasach uwzględnia się przedmioty handlowe takie jak: księgowość, stenografję, pisanie na maszynach, a w ostatnich czasach i naukę o handlu lub przedmioty szkół techniczno - przemysłowych, jak: matematykę, kreślenia techniczne, stolarkę lub ślusarkę. Szkoła średnia uwzględnia również w swych ostatnich dwóch latach nauki w okresie specjalizacji, niektóre przedmioty handlowe jak: księgowość, naukę o handlu, ekonomję, stenografję, i t. d. Czynią to tylko niektóre szkoły i to dosyć niechętnie i z pewnem uprzedzeniem, gdyż ogół młodzieży marzy zazwyczaj o studjach uniwersyteckich, których najczęściej nie osiąga ze względu na wysokie opłaty. Wreszcie

młodzież, kończąca pełną szkołę powszechną, t. j. „Senior Schools", skierowuje się przeważnie na naukę, względnie praktykę, do przemysłu lub handlu (bardzo często do handlu detalicznego) i jednocześnie uczęszcza dobrowolnie do dokształcających wieczorowych szkół handlowych.

Z powyższego wynika, że jedynie szkoły wydziałowe (Central Schools) spełniają do pewnego stopnia rolę naszych szkół handlowych, gdyż nietylko uwzględniają w swoich programach niektóre przedmioty handlowe, ale nastawienie praktyczne mają również przedmioty ogólnokształcące.

Szkoły handlowe dzienne:

Powstanie szkół handlowych dziennych, podobnych do naszych dawnych dwuletnich, względnie obecnie trzyletnich, jest bardzo niedawne, bo sięga zaledwie niespełna lat 10. Te szkoły uważane są jeszcze za pewnego rodzaju eksperyment i cieszą się większem powodzeniem na prowincji, niż w dużych miastach. Noszą one nazwę „Junior Commercial Schools". W całej Anglji jest ich około 42.

W Londynie istnieje zaledwie jedna taka szkoła handlowa, bo szkoła handlu detalicznego „School of Retail Distribution" jest raczej szkołą techniki handlowej, niż szkołą handlową w ścisłem słowa tego znaczeniu.

Do szkoły tej, która jest trzyletnią i istnieje zaledwie od 7 lat, może wstąpić młodzież obojga płci po ukończeniu szkoły powszechnej na podstawie egzaminu wstępnego z języka angielskiego i arytmetyki. W programie jej uwzględnia się następujące przedmioty:

	I rok	II rok	III rok
Język angielski (English)	3 godz.	$2^1/_4$ g.	$2^1/_4$ g.
Historja (History)	$1^1/_2$ „	$^3/_4$ „	
Geografja (Geography)	$1^1/_2$ „	$1^1/_2$ „	$1^1/_2$ „
Arytmetyka (Arithmetic)	$4^1/_2$ „	3 „	$2^1/_4$ „
Księgowość (Bookkeeping)	$1^1/_2$ „	3 „	3 „
Stenografja (Shorthand) . , ...	3 „	$3^3/_4$ „	$5^1/_4$ „
Pisanie na maszynach (Typewriting) .	$2^1/_4$ „	3 „	$3^3/_4$ „
Handel (Theory and Praktice of Commerce) . . . . , . .	$1^1/_2$ „	$1^1/_2$ „	$2^1/_4$ „
Język francuski (French)	$3^3/_4$ „	$3^3/_4$ „	$4^1/_2$ „
Fizyka (Science)	$2^1/_4$ „	$2^1/_4$ „	
Ćwiczenia cielesne (Physical Exercises)	$1^1/_2$ „	$1^1/_2$ „	$1^1/_2$ „
	$26^1/_4$ g.	$26^1/_4$ g.	$26^1/_4$ g.

Obecnie uczęszcza do tej szkoły około 180 uczniów i uczenic, w tej liczbie 70 chłopców i 110 dziewcząt. Jest tam zatrudnionych 8 sił nauczycielskich, 4 męskie i 4 żeńskie. Pod względem pomocy naukowych szkoła bardzo słabo jest wyposażona. Cieszy się ona podobno wielkiem powodzeniem, gdyż, według słów dyrektora, wszyscy absolwenci otrzymali posady.

Autorowie wspomnianego sprawozdania o przysposobieniu kupieckiem, złożonego w ministerstwie oświaty, wyrażają się bardzo pochlebnie o szkołach handlowych tego typu, zaznaczając, że kupiectwo powinno do tych szkół odnosić się z pełnem zaufaniem, gdyż one będą mogły dostarczyć mu dobrych sił, zwłaszcza biurowych.

Druga szkoła handlowa, wyżej wspomniana Szkoła Handlu Detalicznego (School of Retail Distribution), która moze nas bardzo interesować, istnieje zaledwie dziesięć lat i rozwija się dosyć pomyślnie.

Jest to szkoła koedukacyjna, tworzy jednak oddzielne klasy męskie i żeńskie ze względu na różnice w branży handlu detalicznego. Obok szkoły dziennej istnieje szkoła wieczorowa. Szkoła dzienna dzieli się na jednoroczną dla młodzieży ze szkół średnich i na dwuletnią dla absolwentów szkoły powszechnej. Ze szkół średnich młodzież wstępuje w wieku od 16 do 18 roku życia, a ze szkół powszechnych, względnie wydziałowych w wieku od 14 do 16 roku życia. Młodzież dostaje się do szkoły na podstawie egzaminu wstępnego, który polega raczej na sprawdzeniu pewnych zdolności w kierunku zawodowym, niż na jakichkolwiek wiadomościach. Pytania egzaminacyjne układa „National Institute of Industrial Psychology“ (Narodowy Instytut Psychologji Przemysłowej).

Program tej szkoły uwzględnia następujące przedmioty:

Towary tekstylne i galanterja (Textile Merchandise and Outfitting). Sztuka sprzedawania i organizacja sklepowa (Salesmanship and Store Knowledge). Zasady handlu detalicznego (Principles of Retail Distribution). Barwy i rysunki (Colour and Design). Geografja handlowa (Geography of Commerce). Historja handlu (History of Commerce).

Język angielski (English). Arytmetyka i rachunkowość (Arithmetic and Accounts). Domowe krawiectwo i szycie (Home Dressmaking and Needlework). Wychowanie fizyczne (Physical Education). Dekoracja sklepowa (Display). Meble i umeblowanie (Furniturs and Furnishning).

Szkoła Handlu Detalicznego w Londynie jest pierwszą szkołą tego rodzaju. Władze szkolne, które tę szkołę otaczają szczególną opieką, uważają ją za pewnego rodzaju eksperyment. Wielką zaletą szkoły jest ścisła współpraca z największemi firmami detalicznemi w Londynie, jak „Harrods", „Austin Reed", „Horne Brothers", „Selferidge", „John Dewis" etc. Wymienione firmy udzielają jej swoich rad i wskazówek przez swoich pracowników, specjalistów, którzy czasami są nawet wykładowcami tej szkoły, a w dodatku zapewniają najczęściej absolwentom posady u siebie. Również w kuratorjum szkoły (zarządzie) zasiadają przedstawiciele najpoważniejszych firm handlu detalicznego. Nic też dziwnego, że kupiectwo, uważając tę szkołę za swoją, otacza ją serdeczną opieką.

Centralne władze szkolne zachęcają władze lokalne do organizowania podobnych szkół poza Londynem w ważniejszych ośrodkach handlu detalicznego. Przestrzegają równocześnie przed zbyt wielką ilością podobnych szkół, a to w obawie przed ewentualnością nieotrzymania odpowiednich posad przez absolwentów ze względu na swoją wysoką specjalizację. Władze szkolne zalecają również organizatorom podobnych szkół, uprzednie porozumienie się z odpowiedniemi firmami, któreby zechciały taką szkołę poprzeć przez zapewnienie posad jej absolwentom.

Kursy handlowe dla starszych:

Istnieją również kursy handlowe t. zw. „Senior Full-time Commercial Courses" i to bardzo nieliczne, organizowane przez średnie szkoły lub kolegja handlowe (Commercial Colleges), które przyjmują młodzież przeważnie ze szkół średnich od 16 roku życia na podstawie świadectwa t. zw. „First School Centificate". Kursy te trwają rok, a najdłużej dwa lata. Typowe takie kursy prowadzi „City of London

College". Szkoła ta zbliżona jest poniekąd do naszych szkół handlowych typu licealnego.

Widzimy tam zorganizowane 4 zasadnicze typy kursów:

1) Ogólne przygotowanie dla tych, którzy zamierzają zająć odpowiedzialne stanowiska w handlu.

2) Kurs sekretarski dla dziewcząt.

3) Przygotowanie do pierwszego egzaminu (intermediate) na stopień uniwersytecki z ekonomji lub handlu.

4) Kurs dla ludzi, zaangażowanych w jakiejś specjalnej branży handlu.

Udziela się tam następujących przedmiotów:

Nauka handlu (Commerce). Technika handlu (Business Economics). Prawo handlowe i o spółkach (Elements of General Mercantile and Company Law). Zasady rachunkowości i księgowości (Principles of Accounts and Bookkeeping). Matematyka z zastosowaniem handlu (Mathematics applied to Comerce). Geografja handlowa (Commercial Geography). Towaroznawstwo (Study of Commodities). Język angielski (English). Dwa języki obce (two Foreign Languages).

Do wyżej wymienionych szkół handlowych oraz na kursy handlowe dla dorosłych uczęszcza zaledwie 1/10 młodzieży, mającej zamiar poświęcić się karjerze w handlu, gdyż 9/10 do dziś dnia jeszcze doucza się w dokształcających wieczorowych szkołach handlowych t. zw. „Evening Commercial Institutes".

Dokształcające wieczorowe szkoły handlowe:

Szkoły te dzielą się na trzy stopnie: a) dla młodszych (Junior), b) dla starszych (Senior) i c) dla zaawansowanych (Advanced).

Do szkół handlowych wieczorowych dla młodszych przyjmuje się uczniów z ukończoną szkołą powszechną w wieku od 14 do 16 roku życia. Kurs trwa dwa lata. Uczeń musi uczęszczać na conajmniej 6 godzin tygodniowo. Przedmiotami obowiązkowemi są:

1) Arytmetyka i księgowość (Arithmetic and Accounts). 2) Język angielski (English). Do nadobowiązkowych należą:

geografja, stenografja, pisanie na maszynach i język obcy. Oprócz przedmiotów obowiązkowych uczeń musi sobie wybrać jeden przedmiot nadobowiązkowy.

Do szkół dla starszych (Senior Commercial) przyjmuje się młodzież w wieku od 16 roku życia, rekrutującą się ze szkół średnich, względnie absolwentów kursów dla młodszych. Kurs pełny trwa trzy lata. Uczniowie uczęszczają w tych szkołach przeciętnie na 6 godzin tygodniowo. Najważniejszym przedmiotem jest nauka o handlu. Ten przedmiot jest obowiązkowy w ciągu trzech lat i przerabia się go bardzo obszernie. Z następujących przedmiotów można sobie wybrać dwa dodatkowo, które jednak w ten sposób stają się obowiązkowemi, a więc: Arytmetyka handlowa, język angielski, geografja, księgowość, stenografja, pisanie na maszynach, jeden język obcy lub jakiś przedmiot specjalny, jak np. handel wyrobami bawełnianemi.

Kurs względnie szkoła handlowa wieczorowa dla zaawansowanych (Advanced), różni się od dwóch poprzednich tem, że jest w niej o wiele większy wybór przedmiotów, a wykładowcy są najczęściej wybitnymi fachowcami z handlu lub przemysłu. Na kursy takie uczęszcza zazwyczaj młodzież starsza, pracująca już od szeregu lat w zawodzie, a chcąca powiększyć swoje wiadomości lub przygotować się do jakiegoś egzaminu zawodowego. Podobne egzaminy składa się przy rozmaitych organizacjach zawodowych, które najczęściej w porozumieniu z władzami szkolnemi organizują te kursy, układają dla nich program i ustalają wymagania przy egzaminach. Złożenie odnośnego egzaminu przy jednej z podobnych organizacyj zawodowych ma ogromne znaczenie dla danego kandydata, gdyż się automatycznie jest członkiem tej organizacji i temsamem uzyskuje pełne kwalifikacje w danym zawodzie. Najważniejszemi z tych organizacji są: „The Institute of Chartered Accountants“ (Instytut uprzywilejowanych księgowych), „The Institute of Bankers“ (Instytut Bankowy) „The Society of Incorporated Accoutants“ (Towarzystwo zrzeszonych księgowych), „The Chartered Institute of Secretaries“ (Instytut uprzywilejowanych sekretarzy), „The Incorporated Secre-

taries Associaton" (Zrzeszone stowarzyszenie sekretarzy), „The Chartered Insurance Institute" (Uprzywilejowany instytut ubezpień), „The Institute of Chartered Shipbrokers" (Instytut uprzywilejowanych maklerów okrętowych) etc. Oprócz tego na kursach takich można przygotować się do pierwszego egzaminu stopnia uniwersyteckiego z ekonomji lub handlu.

Takie kursy organizuje się zazwyczaj w t. zw. „Commercial Colleges". Oprócz przedmiotów handlowych kolegja prowadzą również kursy języków obcych, t. zw. „School of Languages", które ściągają bardzo dużo słuchaczów. Taka „School of Languages" przy „Politechnic" posiada obecnie około 900 słuchaczy, w tej liczbie około 400 cudzoziemców.

Ostatnim etapem kształcenia handlowego w Anglji jest Londyńska Szkoła Ekonomiczna (London School of Economics), która obecnie jest częścią składową Uniwersytetu Londyńskiego, wobec czego ma prawo nadawać stopnie uniwersyteckie. Oprócz tego kilka prowincjonalnych uniwersytetów posiada osobne fakultety handlu.

Obok powyższych szkół handlowych podlegających pośrednio lub bezpośrednio ministerstwu oświaty (Board of Education), istnieje w Anglji cały szereg szkół handlowych prywatnych, które są prowadzone na zasadach przedsiębiorstw handlowych. Niektóre z tych szkół cieszą się bardzo dobrą opinją u władz szkolnych. Najważniejsze z nich i najwięcej znane są: „Pitman's College", „Clark's College" i „Gregg's Commercial Schools". Są to raczej szkoły techniki handlowej niż kształcenia handlowego w ścisłem tego słowa znaczeniu, gdyż do głównych przedmiotów, uwzględnianych w tych szkołach, należy: pisanie na maszynach i stenografja. „Pitman's College" jest oprócz tego znane z prowadzenia szkoły języka angielskiego dla cudzoziemców, a „Clark's College" z prowadzenia kantoru praktycznego (Model Office).

II. Metody nauczania:

Jeżeli chodzi o metody nauczania w szkołach handlowych w Anglji, to władze szkolne są na tym punkcie bardzo liberalne. Nauczyciel ma wielką swobodę w wyborze me-

tody nauczania. Pracę jego ocenia się zasadniczo według wyników, jakie osiąga. Wobec tego obok metod najbardziej nowoczesnych stosują niektórzy nauczyciele, oczywiście starsi, jeszcze bardzo stare i zacofane metody nauczania, gdyż nowych metod nikt im zgóry nie narzuca.

Zasadniczo metody te można podzielić na trzy rodzaje:

1) metoda lekcyjna, t. j. uczniom zadaje się z lekcji na lekcję;

2) metoda wykładowa;

3) metoda korepetytorska, względnie nauczanie pod kierunkiem.

Przy wszystkich tych metodach kładzie się jednak większą wagę na praktyczną stronę nauczania, niż na wiadomości teoretyczne.

Metoda lekcyjna:

Pierwszą metodę stosuje się przeważnie po szkołach, do których uczęszcza młodzież młodsza, która wymaga większej kontroli systematycznego sprawdzania jej postępów. Do szkół takich należą szkoły wydziałowe, do których młodzież uczęszcza w wieku od 11 do 16 roku życia i szkoły handlowe dzienne, t. zw. „Junior Commercial Day Schools“, w których również przebywa młodzież do 16 roku życia. Nawet w tych szkołach metoda lekcyjna nie jest tak ściśle przestrzegana, jak u nas, gdyż ocena uczniów polega przeważnie na pracach domowych i na egzaminach półrocznych. Egzaminy są pisemne, wyjątek stanowi język obcy. Jeszcze mniej przestrzega się metody po szkołach średnich, ponieważ stopnie, uzyskane przez uczniów od swoich nauczycieli, mają dla nich tylko teoretyczne znaczenie, gdyż na zewnątrz świadectwa nie mają prawie żadnego praktycznego znaczenia. Nauczyciel nie ma właściwie żadnych środków do zmuszenia ucznia do systematycznego przygotowania się z lekcji na lekcję. Jedynie świadomość ucznia, że po 4 latach musi on przystąpić do egzaminu t. zw. „First School Certificate“, bez którego wogóle nigdzie ruszyć się nie może, skłania go do nauki mniej więcej regularnej. Szkoły średnie angielskie

możnaby raczej porównać z naszemi kursami maturycznemi, niż z regularnemi gimnazjalnemi, gdyż uczeń składa swój pierwszy egzamin przed komisją egzaminacyjną, do której z zasady nie wchodzą nauczyciele, którzy go uczyli. Członków tych komisyj mianują uniwersytety. Świadectwa tej szkoły równają się naszym świadectwom szóstej klasy gimnazjalnej dawnych ośmioklasowych gimnazjów. Uczniowie, którym się uda złożyć egzamin z wynikiem celującym (excellent), mogą być zwolnieni od egzaminu wstępnego na uniwersytet, t. zw. „Matriculation“, który równa się naszej maturze.

Wskutek niemożliwości zastosowania w całej pełni metody lekcyjnej oraz z powodu ciągłych egzaminów, sprawdzających poziom, a dla ucznia nie mających wielkiego znaczenia, gdyż powtarzanie klasy należy w Anglji do rzadkości, nauczyciele nie mogą nigdy wyczerpać materjału w takim zakresie, jak na kontynencie. W dodatku przygotowanie do takiego egzaminu, a następnie omawianie błędów po egzaminie absorbuje nauczycielom bardzo dużo czasu, na co też ogół nauczycielstwa narzeka.

Metoda wykładowa:

Po wszystkich innych szkołach, poza wymienionemi, stosuje się wykładową metodę nauczania. Jakkolwiek nauczyciele wykładają bardzo dostępnie i jasno, posługując się rozmaitemi środkami naukowemi, niema jednak tego bezpośredniego kontaktu z klasą, z wyjątkiem języków obcych, jaki odczuwa się przy metodach lekcyjnych.

Dziewięć dziesiątych młodzieży, poświęcającej się studjom handlowym, pobiera w ten sposób naukę, gdyż we wszystkich wieczornych dokształcających szkołach handlowych stosuje się podobne metody nauczania. Młodzież zasadniczo przygotowuje się do egzaminów zawodowych i fachowych (Professional and Vooational Examinations).

Egzaminy zawodowe składa się w organizacjach zawodowych, o których wspominałem w pierwszej części niniejszego referatu. Egzaminy zaś fachowe składa się w

dwóch instytucjach, do tego powołanych t. j. „Royal Society of Arts“ (Królewskie Towarzystwo Sztuk względnie Sprawności) i „Chamber of Commerce“ (Izba Handlowa). Pierwsza z nich istnieje od roku 1854 i cieszy się mniej więcej takim autorytetem, jak u nas Akademja Umiejętności. W instytucji tej złożyło dotychczas około 1.000.000 kandydatów swe egzaminy najrozmaitszego rodzaju, przeważnie jednak fachowe. Drugą poważną instytucją tego rodzaju jest Izba Handlowa w Londynie. W Izbie Handlowej można również składać najrozmaitsze egzaminy sprawności kupieckiej do języków obcych włącznie. Nie dorównywa ona jednak ani swojem znaczeniem ani autorytetem „Royal Society of Arts“.

Angielski system egzaminacyjny obfituje w różne osobliwości, które można najrozmaiciej oceniać z naszego punktu widzenia. Członkami komisyj egzaminacyjnych są zazwyczaj ludzie, którzy nie mieli przedtem żadnego kontaktu z kandydatem, a zatem osobiście go nie znają, wobec czego różne animozje czy też protekcje są zgóry wykluczone. Dobrą stroną tego systemu jest bezwględna sprawiedliwość oraz równe wymagania dla kandydatów wszystkich szkół bez wyjątku. Dzięki temu systemowi, nauczyciele używają wszelkich sposobów i metod, by swoich uczniów jaknajlepiej do podobnych egzaminów przygotować, bo od tego zależy reputacja ich i danej szkoły, w której uczą.

Z drugiej strony system ten ma i swe słabe strony, choćby tę, że pytania egzaminacyjne są siłą faktu zbyt szablonowe. Nauczyciel, zapatrzony w te pytania, zbyt często pomija wszystko to, co nie ma bezpośredniej łączności z pytaniami egzaminacyjnemi. Wskutek tego powstają ogromne luki w wykształceniu ogólnem, na co już niektórzy światli pedagogowie angielscy zwrócili uwagę.

Zresztą sam egzamin jest zbyt jednostronny, bo. poza językami obcemi, polega prawie wyłącznie na wypracowaniach pisemnych.

Metoda korepetytorska:

Trzecią metodę, t. zw. „Tutor's Method“ t. j. nauczanie pod kierunkiem stosuje się przeważnie po klasach, do któ-

rych uczęszcza młodzież, przygotowująca się do rozmaitych i różnorodnych egzaminów.

Klasy takie istnieją po niektórych szkołach średnich oraz prawie we wszystkich szkołach handlowych prywatnych. Rola takiego nauczyciela polega na indywidualnem udzielaniu wskazówek, dobieraniu podręczników, poprawianiu prac pisemnych it.d. Nauczanie pod kierunkiem stosuje na wysoką skalę słynna i popularna szkoła Pitmana, zatrudniająca nauczycieli, najczęściej wybitnych fachowców, których rady są dla słuchaczów bardzo cenne. Drugą znaną szkołą prywatną, która nie jest w stanie stworzyć normalnych klas i zmuszoną jest do prowadzenia nauczania pod kierunkiem, jest „Clark's College". Szkoła ta znaną jest jeszcze i z tego, że prowadzi kantor praktyczny (Model Office). Podobno jest to pierwsza szkoła w Anglji, która wpadła na pomysł zorganizowania takiego kantoru.

Organizacja kantoru w zupełności prawie imituje biuro przeciętnego angielskiego przedsiębiorstwa handlowego.

Kandydaci do tego kantoru muszą uprzednio przejść kurs sprawności kupieckiej w tej szkole, a następnie złożyć specjalny egzamin sprawności z księgowości, arytmetyki, stenografji i pisania na maszynach. Po złożeniu egzaminu kandydat zostaje przyjęty na praktykę do tego kantoru na 6 tygodni. Praktyka polega na przejściu kolejnem 15 różnych funkcji biurowych, każdej po dwa razy. Każdą taką funkcję piastuje kandydat cały dzień, pracując w tych samych godzinach biurowych, jak w biurze rzeczywistem. Funkcje te zaczynają się od naklejania znaczków na listach i roznoszeniu ich, a kończą się na kierownictwie biura. Sam właściciel tej szkoły najsolenniej zapewniał mię, że niema obecnie ani jednego absolwenta tego kantoru bez posady. Podobny kantor prowadziła jeszcze jedna szkoła prywatna, musiała jednak zaprzestać, gdyż nie opłacało się jej ze względu na kosztowne urządzenia, jakich taki kantor wymaga, by mieć powodzenie.

(dok. nast.).

Janina Rosnowska — Warszawa.

BADANIA PSYCHOTECHNICZNE W ŻEŃSKIEJ SZKOLE I LICEUM HANDLOWEM IM. KANIOWCZYKÓW I ŻELIGOWCZYKÓW

Chociaż badania psychotechniczne i karty indywidualne są dziś prowadzone na terenie wielu szkół, jednak praca psychologa szkolnego niezawsze spotyka się z należytem zrozumieniem. Większość nauczycieli nie zdaje sobie dokładnie sprawy z jej celów, nie umie z niej korzystać, nie ma do niej zaufania. Może przedstawienie rodzaju, zakresu i wyników badań psychotechnicznych, prowadzonych w Szkole i Liceum Handl. im. Kań. i Żel., przedstawienie sposobu, w jaki notuję swoje spostrzeżenia, dotyczące uczenic, oraz tego, jaki to ma cel w naszej szkole, posłuży do zbliżenia czytelników „Głosu“ do zagadnień, dotyczących praktycznej psychologji na terenie szkoły.

Przedmiotem dotychchzasowych badań psychotechnicznych we wspomnianych szkołach była inteligencja i skojarzeniowa pamięć uczenic. Zostały one zbadane przy pomocy testów Poradni Zawodowej dla Dziewcząt S. S. O. Jest to cykl siedmiu testów, z których jeden bada pamięć, trzy uzdolnienia logiczno - matematyczne, inne trzy zdolności językowo - humanistyczne. Wyniki rozwiązania tych testów, obliczone na punkty, zostały ocenione przez porównanie ze spercentylowanemi wynikami badania większej ilości dziewcząt VII oddziału szkoły powszechnej i klas wyższych gimnazjum. Te pierwsze posłużyły mi do oceny inteligencji uczenic Szkoły, drugie Liceum. Ocena ta jest średnią ocen wyniku sześciu testów cyklu.

Omawianie na Radach Pedagogicznych wyników badania inteligencji uczennic nie wykazało różnic między temi wynikami, a opinją nauczyciel o uczennicach. Pewne zastrzeżenia budziły tylko wyniki testu t. zw. matematycznego, które niezawsze zgadzały się z ocenami uczenic z arytmetyki handlowej. Daje się to wyjaśnić tem, że test ten wykrywa raczej uzdolnienia matematyczno - logiczne, zaś zupełnie nie stwierdza biegłości w rachunkach, co w arytmety-

ce handlowej odgrywa zasadniczą rolę. Obok wypadków, gdy dawało się stwierdzić zgodność wyników badań psychotechnicznych z opinją o danej uczenicy, były niemniej częste takie, gdy opinja ta nie była wyrobiona i wtedy Rada Pedagogiczna musiała opierać się na wyniku badań. To ostatnie jest właśnie celem badań psychotechnicznych i jeżeli nie ma miejsca w całej rozciągłości, to dlatego, że niestety psychotechnika nie zdobyła sobie całkowitego zaufania pedagogów. Sprawę komplikuje fakt, że w wielu wypadkach badania muszą być jeszcze eksperymentem próbnym dla wartości testu. Testy do badania inteligencji, kilkakrotnie poprawiane i uzupełniane przez psychologów Poradni Zawodowej, nie budzą poważniejszych zastrzeżeń, gorzej przedstawia się sprawa testów zawodowych. Łączy się ona z przyszłym programem badań psychotechnicznych w Szkole i Liceum im. Kań. i Żel., uwzględniającym wypróbowanie dobieranych i układanych przez Poradnię Zawodową testów handlowych.

Testów handlowych poza nieustalonemi próbami i dwoma testami Instytutu Psychotechnicznego w Krakowie niema. Najtrudniejsze jest ułożenie takich, któreby wykrywały uzdolnienia w kierunku kupieckim. Zpośród prób takich testów Poradni Zawodowej zaczęłam stosować już trzy. Test pierwszy, zw. „Sytuacje handlowe" polega na opisaniu przez uczennice sposobu, w jaki zachęcałyby do kupna obuwia trzy różne, wymienione w teście kobiety. W drugim teście, „charakterystyki", uczenice, charakteryzując jakąś dobrze znaną sobie osobę, sposobem, w jaki to robią, zdradzają stopień swojej życzliwości w stosunku do ludzi. Trzeci — t. zw. „Opis chłopców", polegający na określeniu charakteru i sposobu życia dwóch, oglądanych na obrazkach chłopców, wykrywa tak potrzebną ekspedjentce zdolność poznawania ludzi z wyglądu. Łatwiejszą rzeczą, nasuniętą mi przez wyniki dotychczasowych badań, przeprowadzanych w Szkołach im. Kań. i Żel. jest sprawa testów, które wykrywałyby uzdolnienia do stenografji. Już dużą zbieżność wykazało porównanie z ocenami uczenic ze stenografji ocen rozwiązania przez nie testu t. zw. Dunajewskiego, polegającego na dokończeniu szeregu rysunków, zbudowanego na ja-

kiejś jednej zasadzie np. szeregu malejących prostkątów czy układu linji, z których jedna zmienia kąt nachylenia. Obecnie mam jeszcze zamiar wypróbować wydany przez Ministerstwo test Bourdon'a na uwagę, następnie test. używany dotąd do badania uzdolnień rękodzielniczych, a stwierdzający zdolność optyczną t. j. zdolność zrozumienia struktury widzianego wzoru, i inne. Zestawienie wyników kilku takich testów z ocenami ze stenografji, sprawdzenie, czy kilka lat nauki tego przedmiotu wpływa na wynik badań, pozwoli wybrać z nich odpowiedni cykl.

Oceny wyników badania inteligencji i pamięci uczenic zostały przedstawione procentowo na wykresach. Wykresy te obrazują doskonale intelektualny poziom klas. Przedewszystkiem uderza, że jest on o wiele wyższy w Szkole Handl. niż w Liceum, naturalnie przy zastosowaniu innych percentyl. W szkole tylko w I kl. są uczenice (14 proc.) z inteligencją, niedostateczną, czyli niższą od przeciętnej uczenic VII oddziału szkół powszechnych, gdy natomiast w Liceum uczenic o inteligencji niższej od inteligencji dziewcząt na poziomie VI kl. gimnazjum jest na I kursie 29 proc., na II — 7,14 proc. Podobnie przedstawia się stosunek uczenic o inteligencji wyższej nad przeciętny poziom. W I kl. szkoły jest z inteligencją dobrą 31,47 proc., z bardzo dobrą 3,75 proc. w II kl. z dobrą 35,5 proc., z bardzo dobrą 12,9 proc., w III kl. z dobrą 49,08 proc., z bardzo dobrą 15,97 proc. W Liceum uczenic o inteligencji dobrej na I kursie jest 29,41 proc., na II kursie 21,43 proc. Jest to tylko potwierdzenie przez badania psychotechniczne znanego i niemal powszechnego dotąd zjawiska wstępowania do szkół handlowych uczenic, wyróżniających się zdolnościami na terenie szkół powszechnych, zaś do Liceum jednostek, które w gimnazjum nie mogły sobie dać rady.

Test Poradni Zawodowej na pamięć bada wyłącznie pamięć skojarzeniową, toteż wyników rozwiązania go nie można zbyt uogólniać. Stwierdzają one znany również fakt, że pamięć słuchowa jest stosunkowo rzadka. We wszystkich klasach jest pewien procent uczenic z pamięcią słuchową złą (w II kl. Szkoły 25,8 proc.) i uczenic z tą pamięcią niedo-

stateczną (w I kl. Szk. 35,9 proc.), chociaż jednocześnie również wszystkie klasy z wyjątkiem miernej pod każdym względem I Liceum mogą poszczycić się i uczenicami o pamęci słuchowej bardzo dobrej (II kurs Liceum 40 proc.).

Jeszcze bardziej do poznania charakteru klas przyczyniło się zbadanie uczenic „Ankietą o skłonnościach“ dr. Lipszycowej. Jest to ankieta, która pozwala poznać krąg i natężenie zamiłowań danej jednostki i jej skłonności w kierunku pewnych zawodów. Procentowe zestawienie wyników badania wykazało w klasach dużą przewagę skłonności do systematyzacji, które mogą zastosować w zawodzie handlowym. (Skłonności do zawodu kupieckiego „Karta o skłonnościach“ nie wykazuje). Tylko w Liceum uczennice zdradzają większe zamiłowanie do sportu, niż do swego przyszłego zawodu, a w I kl. Szkoły — większe zamiłowania artystyczne. Najwybitniejsze skłonności w kierunku systematyzacji wykazała III kl. Szk., a mianowicie 63,40 proc. (Procent jest ilorazem ilości uzyskanych w klasie punktów i ilości punktów możliwych). Jest to klasa, z której dziewczynki pracowały w roku ubiegłym w szkolnej spółdzielni i kółku oszczędnościowem, mając możność chociaż w drobnym stopniu zapoznać się praktycznie z pracą handlową. W innych klasach zamiłowania do systematyzacji wyglądają następująco: w kl. II Szkoły wynoszą one 53,75 proc., w kl. I — 46,43 proc., na I kursie Liceum 55,31 proc., na II kursie 35 proc. W podobny sposób na niekorzyść Liceum maleje linja intelektualnych skłonności uczenic (II kl. Szk. 49 proc., II kurs Lic. 20 proc.). Trudno rozstrzygnąć, czy podobny stan rzeczy jest spowodowany tylko przypadkowym dobrem uczennic w naszej Szkole i Liceum, czy jest zjawiskiem powszechnem. To drugie wydaje mi się słuszniejsze. W szkole z każdym rokiem przybywa wśród wstępujących dziewczynek, świadomych swoich uzdolnień i zamiłowań, do czego przyczyniły się w dużym stopniu badania psychotechniczne na terenie szkół powszechnych i akcja Poradni Zawodowej, do Liceum jeszcze stale zapisują się „panny“, widzące w pracy biurowej najłatwiejszy zarobek, jednostki w pewnym sensie wykolejone często właśnie przez to, że nikt ich wcześniej nie skierował na drogę praktycznego zawodu, że ich zapał

do pracy wystygł w stałem przełamywaniu trudności gimnazjalnego programu. Uderza duża niechęć naszych uczenic do zajęć gospodarczych, do których zamiłowania wahają się między 34,01 proc., a—11,7 proc., i do robót kobiecych (13,99 proc. w II kl. Szk. i — 6,66 proc. na II kursie Liceum).

Wyniki rozwiązania testów przez poszczególną uczenicę i wszystkie, dotyczące jej dane i spostrzeżenia notuję w jej karcie indywidualnej. Schemat takiej karty ułożyłam sama, uwzględniając zakres moich badań psychotechnicznych i obserwacji, oraz specjalne potrzeby szkoły zawodowej, której dyrekcja musi wydawać swoją opinję o danej uczenicy często nawet w kilka lat po skończeniu przez nią szkoły. Starałam się z jednej strony uniknąć zbyt drobiazgowych rubryk, których często w odniesieniu do różnych uczenic niepodobna wypełnić, a które narzucają obserwacji szablon i powierzchowność, z drugiej strony uwzględnić to wszystko, co może być pomocne w scharakteryzowaniu dziewczynki, jako człowieka, uczennicy i przyszłej pracownicy w zawodzie handlowym. Mieści więc w sobie karta indywidualna charakterystykę domowych warunków uczenicy, dane dotyczące jej nauki przed wstąpieniem do szkoły zawodowej, dane, dotyczące nauki w tej szkole, powód obrania zawodu handlowego, uwagi o jej zajęciach pozaszkolnych, wyniki badania inteligencji, uzdolnień specjalnych i skłonności, dane zaobserwowane i opartą na nich charakterystykę. Obserwacje dotyczą usposobienia, pilności uczenicy, jej stosunku do koleżanek, do nauczycielstwa, sposobu uczenia się i wysławiania, uzdolnień organizacyjnych itp., tych wszystkich cech, które, jako charakterystyczne dla pracowników zawodu kupieckiego, zostały zestawione w „Materjałach do organizowania szkolnictwa zawodowego“. Dyskusje dziewczynek na godzinach wychowawczych, ich praca w szkolnych instytucjach samorządowych, uczenie się i zabawy na świetlicach są niezwykle cennym materjałem do podobnych obserwacyj.

dyr. D. Koreniec — Lwów.

INSTRUKTOR W SZKOLE KUPIECKIEJ

Instruktorzy w szkołach zawodowych nie są nowością. Mają ich szkoły przemysłowe, nie obywają się też bez nich niektóre handlowe. Powinny ich mieć wszystkie szkoły, które chcą wykształcić młodzież na kupców, a nie na urzędników przedsiębiorstw handlowych czy przemysłowych.

Idzie tutaj, zdaniem mojem, nie tyle o wyrobienie sprawności manualnej, więc pakowanie, ważenie, mierzenie itp., gdyż to zdobyć może młodzież dopiero dłuższą praktyką. Natomiast bardzo ważnem jest i już w szkole w pełni osiągalnem, by *młodzież nabyła ducha kupieckiego,* by zrozumiała, że nie kontowanie w biurze handlowem, ani nawet załatwianie korespondencji lub fakturowanie, lecz praca za ladą będzie jej zadaniem. Trzeba nauczyć ją kochać i szanować swój przyszły zawód, zaznajomić ją praktycznie z najważniejszemi jego funkcjami, i to na różnych wzorach, a więc *pokazać jej i dać możność pracowania w różnych sklepach pod okiem doświadczonych i wykształconych kupców - instruktorów.* Skąd jednak ich wziąć? Dobry kupiec zwykle jest tak zajęty prowadzeniem swego interesu, że na instruktorstwo nie będzie miał czasu, a lichego szkoła nie potrzebuje. Taki instruktor musi imponować młodzieży wiedzą nietylko praktyczną, ona będzie go pytała nietylko jak ma być, ale także *dlaczego* tak ma być; tymczasem często nawet doświadczony kupiec nie umie umotywować swego zdania, np. o jakości towaru wydając bezapelacyjnie swoje orzeczenie: towar dobry, lub zły, ale dlaczego, często trudno od takiego praktyka dowiedzieć się. Tak samo i w innych sprawach sklepu dotyczących. Pozatem tacy praktycy często są jednostronni i uznają za najlepsze to, co sami u siebie mają lub doświadczyli.

Do teorji książkowej odnoszą się oni często z lekceważeniem, a nawet z nietajoną pogardą. Pozatem nie zawsze można młodzieży zalecić do naśladowania ich „praktyki kupieckie“ szczególnie w małomiasteczkowym handlu drob-

nym. Dlatego też nie łatwo będziemy mogli znaleźć wśród prywatnego kupiectwa, szczególnie drobnomiasteczkowego, odpowiednich kandydatów na instruktorów szkolnych.

Natomiast nietrudno będzie ich znaleźć w spółdzielniach. Tam pracują przeważnie ludzie z ukończonemi, nierzadko wyższemi studjami handlowemi, z różnemi kursami przeszkolenia spółdzielczego i kupieckiego, a handel prowadzi się prawidłowo, bez żadnych niedozwolonych sztuczek. Nietrudno więc będzie wśród pracowników spółdzielni znaleźć odpowiednich ludzi na instruktorów szkół kupieckich, a władze spółdzielni pójdą pewnie szkołom na rękę, gdyż one dążą do tego, by zdobyć pracowników ze szkolnem wykształceniem. Dlatego też zezwolą swym pracownikom służyć szkole nietylko w charakterze instruktorów, ale nawet wykładowców, co szczególnie może być korzystnem przy nauce takich przedmiotów jak organizacja i technika handlu. Przez takich ludzi będzie miała szkolna młodzież łatwy dostęp do spółdzielczych sklepów, które posłużą jej lepiej jako teren praktycznego wyszkolenia kupieckiego, niż różne szkolne namiastki sklepowe.

Instruktora - spółdzielcę ma już od szeregu lat lwowska szkoła handlowa T-wa „Ridna Szkoła“ w osobie inspektora Rewizyjnego Związku Ukr. — Spółdzielni we Lwowie.

On prowadzi w szkole naukę organizacji, administracji i rewizji spółdzielni, a prócz tego opiekuje się szkolną spółdzielnią, jaką prowadzi młodzież na zmianę. Prócz tego młodzież zwiedza pod przewodnictwem dyrektora i nauczyciela spółdzielnie, odbywa w nich praktykę, pomaga przy inwentarzach w sezonie świątecznym i w ten sposób kształci się praktycznie. Poza tem ma ona jeszcze tę korzyść, że instruktor daje jej często po ukończeniu szkoły pracę w spółdzielniach, co też korzystnie wpływa na ustosunkowanie się jej do osoby instruktora.

dyr. Roman Wazowski — Rybnik.

BILANS „TANICH TARGÓW RYBNICKICH" JAKO PRAKTYKA ZAWODOWA DLA MŁODZIEŻY

„Frontem do życia gospodarczego" — oto hasło nowoczesnej szkoły zawodowej, zwłaszcza szkoły handlowej. Jeżeli szkoła handlowa ma spełnić swe zadanie, jeżeli opuszczająca szkołę młodzież ma być awangardą i wejść w szranki życia gospodarczego, oraz stać się od początku swej karjery tęgą, aktywną i przedsiębiorczą siłą zawodową, obowiązkiem szkoły jest dbać o to, by umożliwić swym wychowankom wszystko, to, czego od nich życie praktyczne będzie wymagać.

Obecne kierunki nauczania w szkołach zawodowych dążą do tego, aby pogodzić i połączyć teorję z praktyką. Z tego wynika, że szkoła już w okresie przygotowania do zawodu winna stworzyć takie warunki, któreby uczyły teoretyczne wiadomości stosować w życiu praktycznem.

Praktyki handlowe uczniów dowodzą, że bliższe zetknięcie się szkoły ze sklepem jest nieodzownym warunkiem przyszłego powodzenia w pracy, oraz jest jedną z tych dróg, która zbliży nas do życia i pozwoli szkole być bardziej celową.

Również i nowe programy szkół handlowych typu gimnazjalnego przewidują aż trzysta godzin praktyki zawodowej dla młodzieży w ramach szkolnych lat nauczania. Z tego wynika, że już w czasie studjów należy młodzieży umożliwić odbycie praktyki zawodowej. Chcąc zadość uczynić tym wymogom, szkoła napotyka jednak na wielkie trudności; wiedzą o tem te szkoły, które na swoim terenie sprawy praktyk uczniowskich przeprowadzały. Brak poczucia obywatelskiego u niektórych kupców, którzy niezbyt, chętnie przyjmują młodzież szkolną na praktykę, a nadto w małych miastach niewielka ilość firm dobrze prowadzonych, gdzieby młodzież rzeczywiście wydatnie mogła korzystać, utrudnia w wielkiej mierze spełnienie tego postulatu.

Skoro szkoła napotyka na trudności w ulokowaniu młodzieży na praktyce zawodowej w sklepach, skoro młodzież

nie może pójść do kupców, musimy szukać innej drogi. Koniecznem jest ściągać kupiectwo do siebie przez urządzanie odpowiednich wystaw reklamowych, by wzbudzić zainteresowanie klientów i kupców i podkreślić korzyści, jakie z tego rodzaju imprez można osiągnąć. I właśnie ten rodzaj praktyk dla uczniów obrała Szkoła Handlowa w Rybniku, organizując „Tanie Targi", już po raz drugi. Efekt okazał się nadspodziewanie celowy. Kupcy przez udział w Targach pomnażają swoje obroty i reklamują tanim kosztem swoje firmy, dlatego chętnie i tłumnie biorą udział w takiej imprezie. Szkoła zaś umożliwia wszystkich bez wyjątku wychowankom praktykę zawodową przez lokowanie ich przy stoiskach w charakterze sprzedawców, dzięki czemu uzyskuje się upragniony cel praktycznego zetknięcia się ucznia z pracą kupca. Młodzież już w czasie studjów ma możność uczestniczyć w organizowaniu targów, zapoznać się z wymogami klienteli i zrozumieć znaczenie nowoczesnej reklamy dla życia gospodarczego, poznać taktykę sprzedaży oraz sposoby podejścia do kupującego. Nadto przy takiej imprezie młodzież wprawia się w załatwianie spraw organizacyjnych z rozmaitemi instytucjami, jak Urzędem Skarbowym, Pocztą, Towarzystwem Ubezpeczeń, Magistratem itp.: korespondencja z firmami zamiejscowemi oraz przygotowanie artykułów reklamowych do prasy i ulotek, oto działy, z któremi się młodzież osobiście zapoznaje.

Poza tym głównym celem Szkoła Handlowa w Rybniku, organizując Targi, powodowała się jeszcze tem, aby wyróżnić towar krajowego pochodzenia i propagować go przez młodzież przy stoiskach; niemniej ważnym motywem w poczynaniach szkoły było, przez reklamy w odpowiedni sposób pomyślane trafić do przekonania szerokich warstw ludności, skłonić je do kupowania i w ten sposób ożywić handel miejscowy i produkcję, zbudzić ożywienie w obrocie towarowym oraz rozreklamować polskie miejscowe kupiectwo.

Biorąc to wszystko pod uwagę, szkoła wznowiła w bieżącym roku „Targi", które pierwszy raz urządzone w roku 1932 przyniosły doniosłe dla młodzieży wyniki i realne korzyści wystawcom.

Organizacja „Targów".

Rozpoczynając prace wstępne do „Targów", należy najpierw zastanowić się nad wyborem terminu i odpowiedniego miejsca. Najodpowiedniejszym czasem na taką imprezę jest wiosna, na krótki czas przed świętami Wielkanocnemi, lub w jesieni, październik, listopad, ten miesiąc wydaje się jednak mniej szczęśliwy.

Miejsce na „Targi" to hale targowe, domy ludowe, sale teatralne, sale zebrań, sale gimnastyczne lub hotele z większemi salami.

Następnym etapem w organizacji „Targów" będzie poinformowanie młodzieży końcowych klas o zadaniach i celach „Targów" oraz korzyściach z tego dla nich samych wynikających, a to w tym celu, aby wzbudzić zainteresowanie i zamiłowanie do tego ważnego dla nich zagadnienia.

Należy przeprowadzić podział młodzieży na poszczególne sekcje: sekcja prasowa, (umieszczanie artykułów w prasie, załatwianie korespondencji), sekcja organizacyjna (wymierzanie i rozdział stoisk, ubezpieczenie od pożaru, zezwolenie Urzędu Skarbowego na prowadzenie handlu w stoiskach itp.), sekcja finansowa (ułożenie preliminarza budżetowego, kontrola wpływów i wydatków, otwarcie konta „Targów" w instytucji finansowej itp.), sekcja propagandowa (reklama „Targów"), sekcja spółdzielcza (urządzenie i obsługa sklepu spółdzielni szkolnej).

Po ustaleniu ilości sekcyj i po zorganizowaniu ich drogą wyborów poinformowano młodzież o znaczeniu, zadaniach i zakresie działania poszczególnych sekcyj. Zebrania sekcyj odbywały się trzy razy w tygodniu, już na miesiąc przed otwarciem „Targów", na których omawiano, jakie zadania i prace zostały już wykonane i co jeszcze wykonać należy. Do każdej sekcji był przydzielony jeden nauczyciel, który spełniał rolę doradcy i opiekuna, bacząc równocześnie, czy praca idzie sprawnie i czy poszczególni członkowie sekcji spełniają swe zadania. Pierwsza rozpoczyna prace sekcja prasowa i propagandowa umieszczeniem i doborem odpowiednich artykułów w pismach; tu należą ogłoszenia w ki-

nach, kompozycja i redakcja umiejętnych i artystycznych plakatów, ogłoszeń, wywieszenie w widocznych miejscach transparentów oraz zredagowanie ulotki do kupców. przemysłowców i rzemieślników o potrzebie i znaczeniu „Targów“. W ten sposób urabia się przychylne ustosunkowanie się i zainteresowanie miejscowego społeczeństwa do całego zagadnienia nowoczesnej reklamy.

Mając pewność, że sprawa cała już dojrzała, należy zaprosić kupców i przemysłowców na zebranie informacyjne, na którem wygłoszonoby krótki referat o znaczeniu i potrzebie nowoczesnej reklamy dła kupców i przemysłowców, równocześnie otwarto zgłoszenia na udział w „Targach“. Obrany lokal winien być przez młodzież dokładnie wymierzony, a obliczona powierzchnia podzielona na stoiska, należy również sporządzić szkic orjentacyjny całej powierzchni lokalu.

Następnie szkoła ogłosiła czas, do którego zgłoszenia się przyjmuje, a potem wyznaczono dzień, w którym nastąpić miał rozdział stoisk.

Urządzenie „Targów“ związane jest z kosztami, które pokryć muszą wystawcy.

Sekcja finansowo - budżetowa przeprowadziła przybliżony kosztorys wpływów i wydatków, aby nie stwarzać deficytu i ustalić w przybliżeniu wysokość pobierania opłaty za 1 m² dla ewentualnych wydatków.

Szkoła Rybnicka policzyła wystawcom 4.— zł. za 1 m² (co okazało się w praktyce za tanio). W kosztach tych szkoła zobowiązaną była przeprowadzić reklamę, zabezpieczyć od ognia, dać dozorców nocnych, zapłacić światło itp. Koszt urządzenia samego stoiska ponosili sami kupcy. Aby zorjentować się, ile uczniów do obsługi stoisk będą potrzebowali kupcy, zebrano zapotrzebowanie od wystawców na tydzień przed rozpoczęciem „Targów“. Zapotrzebowanie to było bardzo wielkie, bo zgłosili prawie wszyscy wystawcy prośby o najmniej jednego, a przeważnie dwu uczniów do stoiska. Młodzież miała wolny wybór stoisk zależnie od upodobania do jakiejś branży.

Na pytanie, czy „Targi Rybnickie“ się udały, można

śmiało powiedzieć, że nadzwyczajnie. Wszystkie stoiska były rozdzielone, a zgłoszenia napływały do ostatniej chwili i to nietylko już ze Śląska, ale nawet ze Lwowa, Krakowa, Warszawy, Poznania i Zakopanego. Z firm zamiejscowych przyjęto jedynie dwie firmy z Zakopanego, ze względu na propagandę sztuki ludowej, firm innych zamiejscowych nie przyjęto ze względu na brak miejsca. Natomiast 27 firmom zgłoszonym w późniejszym terminie szkoła musiała odmówić z braku miejsca.

Zainteresowanie „Targami Rybnickiemi“ było wielkie tak ze strony społeczeństwa jak i kupiectwa, i stały się one najważniejszym wypadkiem w życiu gospodarczem całej południowej części Śląska. Kto widział przesuwające się tłumy na „Targach“, ten musiał przyznać, że inicjatywa, organizacja i racjonalna reklama nawet w dzisiejszych ciężkich czasach może czynić prawdziwe cuda.

Faktem jest, że wszystkie firmy, biorące udział w „Targach“, wzmogły swoje obroty, a niektóre eksponaty były sprzedawane po wielokroć razy. Przez cały czas trwania „Targów“ zwiedziło je około 40.000 osób, nadto oglądnęło wystawę 28 szkół średnich i powszechnych. Młodzież zwiedzająca „Targi“ bacznie musiała obserwować stoiska i informować się u dyżurujących uczniów ze względu na zapowiedziane przez wychowawców wypracowanie o wycieczce na „Targi“.

Podczas trwania „Targów“ wielką sympatją cieszyła się orkiestra szkolna, która koncertowała w godzinach popołudniowych.

Na zakończenie „Targów“ Dyrekcja szkoły, chcąc się dowiedzieć, jaka jest opinja o całej tej imprezie, skierowała do wystawców anonimową ankietę. Na 44 wysłanych ankiet zwócono 35. Ponieważ ankieta jest anonimowa, należy się spodziewać, że odpowiedzi są szczere i prawdziwe. Pytania w ankiecie brzmią: 1) Czy w całości podobały się WPanu „Targi“, odpowiedzi były: tak, bardzo, nadzwyczajnie, doskonale, odpowiedzi negatywnych nie było. 2) Czy czas był odpowiednio dobrany? 90 proc. odpowiedzi — tak, 3) Czy stoiska były dobrze rozmieszczone? 90 proc. tak, 4) Co było

nieodpowiednie lub źle zorganizowane? 98 proc. odpowiedzi organizacja wzorowa, bez zarzutu, 5) Czy jest WPan zadowolony z pracy młodzieży obsługującej stoiska? W 100 proc. odpowiedzi było tak, zupełnie, wzorowy grzeczny, uprzejmy, nadzwyczajnie grzeczny i wzorowy, 6) Czy w przyszłości urządzić „Targi"? Odpowiedzi w 100 proc. tak, co rok. (niektóre dwa razy do roku). Nadto było szereg jeszcze innych pytań mniej ważnych.

Jakie było ustosunkowanie się kupiectwa do „Targów", o tem świadczyło uroczyste zamknięcie „Targów", gdzie przemawiający kupcy żałowali, że ich święto „Kupieckie" się kończy. Pod adresem zaś szkoły i młodzieży, padały z ust wszystkich przemawiających wyrazy najwyższego uznania i serdecznego podziękowania. Proszono równocześnie, aby „Targi" powtarzały się co rok i jeszcze na większą skalę, podając projekt „Targów" stałych i objazdowych.

Dyrekcja szkoły, chcąc się przekonać, jakie korzyści młodzież osiągnęła z „Targów", jak zareagował umysł młodzieńczy, naładowany teorją przy zetknięciu się z praktyką, ogłosiła również anonimową ankietę wśród młodzieży. Z odpowiedzi wynika, że tego rodzaju zetknięcie się teorji z rzeczywstością jest dla młodzieży rzeczą konieczną dla dalszej pracy w zawodzie, sama teorja bez oparcia się o życie jest mniej wartościową. Zapoznała się młodzież z życiem kupca, zetknęła się z rzeczywistością konkurencyjną, zaznajomiła się z przyzwyczajeniami ludności miejskiej i wiejskiej Jeden z uczniów zaznaczył w ankiecie, że część ludności mówi po niemiecku, przeto powinno się ten język w szkole dobrze opanować, gdyż teren Śląska szczególnie go potrzebuje, jeżeli chce mieć korzyści. Inny mówi, że dopiero teraz nabrał pociągu i sympatji do zawodu kupieckiego i wyrzeka się myśli o pracy biurowej. Niektórzy z uczniów cieszą się, że dali się poznać właścicielom przedsiębiorstw i wyrobili sobie opinję o swej pracy i zdolnościach i zdobyli sobie zapewnienie przyjęcia na posadę po skończeniu szkoły.

Młodzież przyswoiła sobie dużo wiadomości fachowych, umiejętność obchodzenia się z klientelą, wyrobienie kupieckie oraz zapoznała się z techniką sprzedaży.

Duże znaczenie dla szkoły miał fakt, że młodzież można było doskonale poznać przy pracy zawodowej i wychowawcy wyrabiali sobie zdanie o uczniach. Charakterystycznym był np. fakt, że uczeń całkiem średni, ledwo przechodzący z roku na rok, okazał się zupełnie innym w pracy kupieckiej, a przy stoisku jednym z najlepszych sprzedawców.

Z powyższych wywodów wynika, że korzyści z „Targów" wyniosła młodzież zbliżając się do życia kupieckiego, nauczyciele przez poznanie wychowanków, kupcy i społeczeństwo przez wzajemne zbliżenie się.

Wydział Oświecenia Publicznego w Katowicach w zrozumieniu, jak należy realizować nakazy gospodarcze w dzisiejszej chwili, zgodził się na zwolnenie młodzieży z obowiązku uczęszczania do szkoły w okresie „Targów". Czas ten został w należyty sposób wykorzystany i twierdzić można, że młodzież więcej zyskała, niż straciła.

W związku z „Targami" powszechnie zauważono, że kupiectwo otrzymało jakoby odżywczy zastrzyk, co wyrażało się wzmożonemi obrotami w sklepach, ze strony zaś kupiectwa okazała się widoczna dbałość o reklamę i staranność w urządzeniu wystaw sklepowych.

Może najwięcej zyskało Koło Absolwentów Szkoły, gdyż natychmiast po „Targach" otrzymało zapotrzebowanie na cztery posady.

Szkoła Handlowa Katowickiej Izby Przemysłowo-Handlowej w Rybniku miała szczęśliwą rękę i wskazała drogę innym tego rodzaju Zakładom, jak należy udostępnić praktykę zawodową swoim wychowankom.

Stefanja Pałkówna — Kraków.

PRZYCZYNEK DO DYDAKTYKI TECHNIKI REKLAMY

Dnia 6 kwietnia 1935 r. odbyła się z inicjatywy Sekcji Handlowej Krak. Koła S. N. S. Z. w 2-letniej Praktycznej Szkole Kupieckiej w Krakowie lekcja praktyczna z techniki reklamy, poprowadzona przez p. Pałkównę w obecności PP. Wizytatora Min. Tato-

nia, Wizytatora Kur. O. S. K. Inż. Witkowskiego. Dyrektorów szkół handlowych z okręgu krakowskiego, Przedstawicieli kupiectwa oraz nauczycieli komerjalistów. Ze względu na praktyczne ujęcie dydaktyczne tego nowego u nas, a tak w przyszłych gimnazjach kupieckich ważnego przedmiotu, wzbudziła lekcja duże zainteresowanie i w związku z tem przytaczamy poniżej sprawozdanie z tej lekcji, które daje pewien pogląd na zasady nauczania tego przedmiotu.

Lekcja odbyła się w klasie II koedukacyjnej. Młodzież miała już dość znaczne teoretyczne przygotowanie do techniki reklamy, gdyż w klasie I przeszła ona kurs kaligrafji i rysunków, a w bieżącym roku szkolnym była szkolona w takich elementach techniki reklamy, jak układy (kształt), dobór barw (kolorystyka), zasady oświetlania itp. Młodzież ćwiczyła się już w dekorowaniu szkolnego okna wystawowego, tak że opanowała już podstawowe zasady tej sztuki.

Sala szkolna, w której odbywała się lekcja, imitowała wnętrze sklepu. Obok stolika nauczyciela pod dwoma ścianami biegły lady sklepowe, za ladami stały półki z towarem. Obok stało okno wystawowe ćwiczebne rozmiarów prawie normalnych, a pozatem znajdowały się na sali stoły z modelikami wystaw, z towarem, który miał być ułożony, z rekwizytami wystawowemi itp.

Do powtórzenia, względnie wprowadzenia młodzieży w należyty tok myślenia służyły pytania nauczycielki, skierowane do młodzieży, a dotyczące materjału naukowego, przerobionego na poprzedniej lekcji. Pytania zmierzały do opisania modeliku wystawy branży tekstylnej, udekorowanej na poprzedniej lekcji przez młodzież pod kierunkiem nauczycielki. Z odpowiedzi młodzieży dość jasno wyłonił się przebieg poprzedniej lekcji, oraz trudności i problemy, związane z urządzeniem okna wystawowego branży tekstylnej.

Właściwym tematem lekcji było urządzenie sklepu i okna wystawowego branży spożywczej na sezon świąteczny, względnie wiosenny. Nauczycielka występowała tu niejako w roli właściciela sklepu, który po zamknięciu interesu przygotowuje wnętrze sklepu i wystawę do kampanji sezonowej

ze swym personelem (uczniami). Przez postawienie kilkunastu pytań dochodzi młodzież sama do przekonania, jak ważną rzeczą jest odpowiednie urządzenie nietylko wystawy, ale i wnętrza sklepu, oraz konkretyzuje 3 właściwe zadania, które mają być na tej lekcji wypracowane, a mianowicie:

1. towar w sklepie na półkach ma być ułożony, aby na pierwszy plan wybijały się przedmioty, które cieszą się szczególnym popytem w czasie sezonu świątecznego i wiosennego;

2. okno wystawowe ma zawierać towary szczególnie pokupne w czasie świąt i atrakcyjne w swym wyglądzie zewnętrznym; młodzież decyduje się tu tylko na kawę i wino w myśl zasady, aby na wystawie okazywać tylko kilka rodzajów towarów;

3. jako specjalny pomysł decyduje się młodzież, naprowadzona pytaniami przez nauczycielkę, na urządzenie wewnątrz sklepu na specjalnym stole w rogu sklepu (klasy) stojącym, — rodzaju wystawy przedmiotów gospodarsko-domowych, potrzebnych gospodyniom przy przedświątecznych porządkach, jako to szczotki, pasty do podłóg, mydła do prania etc.

Do każdej z tych prac powołała nauczycielka grupę młodzieży, która zgłosiła na ochotnika swój udział w wypracowaniu wymienionych zadań, reszta zaś młodzieży miała szkicować w zeszytach własne projekty rozwiązania wspomnianych zagadnień, obserwować pracę kolegów, wykonujących układanie towaru, oraz, na wezwanie nauczycielki, krytykować wyniki ich pracy.

W ten sposób lekcja nabrała charakteru laboratoryjnego, gdyż młodzież pracowała w 3, albo 4 grupach samodzielnie, a tylko pod kierunkiem i kontrolą nauczycielki, która chodziła od grupy do grupy, poddając rozwiązanie w razie trudności, lub naprowadzając pracę uczniów na właściwą drogę, w wypadku, gdy ich praca poczęła iść w zupełnie fałszywym kierunku.

W związku z tem towar, leżący dotąd na ziemi w pakach, lub na stołach, zaczyna wypełniać półki wedle zasad estetyki i reklamy; druga grupa wśród wzajemnych sporów i dyskusyj, kończy dekorację okna wystawowego; trzecia

wreszcie układa przedmioty domowego użytku w ten sposób, aby przypomnieć klientkom, że święta się zbliżają, czas robić porządki, zaopatrzywszy się oczywiście przedtem we właściwy towar.

Okno wystawowe zaopatruje młodzież w przedmioty, mające uplastycznić sposób użycia towaru, który jest wystawiony; młodzież, po kilku pytaniach nauczycielki, decyduje się na młynek i filiżanki do kawy oraz na kieliszki do wina. Wystawę zaś artykułów gospodarskich wykończa młodzież przez umieszczenie groteskowych i dość pomysłowych figurek reklamowych (Blickfangfigur), które sama sporządziła w domu.

Po ukończeniu pracy młodzież wraca na swoje miejsca do ławek, a nauczycielka pyta, kto z uczniów i uczennic ma coś do poprawienia, albo skrytykowania. Okazuje się, że niemal każdy z młodzieży chciałby jakiś szczegół poprawić lub zmienić. Na niektóre szczegóły nauczycielka godzi się, polecając wnioskodawcy poprawienie, inne odrzuca, naprowadzając młodzież pytaniami na przyczyny odmowy, jeszcze inne wreszcie projekty określa jako alternatywne, konkludując, że każdy problem dekoracyjny w ogólności, a więc i okno wystawowe, można rozwiązać w dużej ilości odmian, a mimo to zupełnie poprawnie.

Gdy strona dekoracyjna prac została już ustalona i rozwiązana, kieruje nauczycielka umysły młodzieży ku kupieckiej stronie rozwiązanych zagadnień, zapytując, czy wszystkie momenty reklamowe zostały już w pracach młodzieży uwzględnione. Kilku uczniów wskazuje na wielkie znaczenie reklamowe, jakie mają uwidocznione nazewnątrz ceny wystawionych przedmiotów. Wtedy dopiero, na zakończenie, kilku uczniów i uczennic stara się jak najlepiej umieścić na wystawonych towarach kartoniki z cenami, przygotowane na poprzednch godzinach w kształcie żółtych kurączt, jako że wystawa ma być na sezon świąt wielkanocnych; młodzież pochłonięta jest przy tej czynności troską, aby cen nie pozamieniać, lecz aby każdy towar oznaczyć właściwą ceną. Na tem zakończyła się normalna 3-kwadransowa lekcja.

Z ŻYCIA STOWARZYSZENIA

Ustąpienie wybitnych pedagogów handlowych.

Z końcem bież. szk. roku ustępują dwaj najstarsi dyrektorowie prywatnych szkół handlowych we Lwowie: prof. Djonizy Korenéc, długoletni dyrektor szkoły handlowej T-wa „Proświta" i dr. Franciszek Tomanek, dyrektor szkoły handlowej T. S. H. we Lwowie.

Pierwszy, chociaż z fachu historyk, pracujący jednak równocześnie w szkolnictwie ogólnokształcącem i zawodowem, a prócz tego na polu spółdzielczości (w charakterze dyrektora lub członka rady najpoważniejszych spółdzielni ukraińskich jakoteż spółpracownika pism spółdzielczych), łączył w swej osobie to, co się nieczęsto spotyka: pedagogiczną i kupiecką wiedzę i praktykę. Dlatego też szkoła, przezeń kierowana, już na długo przed reformą szkół miała kierunek kupiecki, w szczególności rolniczo - spółdzielczy. Jej wychowankowie pracują na różnych nieraz wybitnych stanowiskach w spółdzielczości, chociaż niebrak wśród nich prywatnych kupców, nawet właścicieli sklepów we Lwowie i na prowincji.

P. Korenec brał też żywy udział w pracach naszego lwowskiego Koła i z jego ramienia w ostatnich czasach umieszczał artykuły w „Głosie Szkoły Zawodowej". Jest on też niezmordowanym propagatorem idei szkolnictwa zawodowego, którą szerzy słowem i drukiem.

Żałować należy, że odchodzi od nas w czasie przełomowym, gdyż swą radą i wskazówkami mógłby, będąc jeszcze w pełni sił, nieraz jeszcze być nam pomocnym, tem więcej że zawsze był szkolnictwu całą duszą oddanym pracownikiem.

Niemniejszą stratą dla tut. zawodowego szkolnictwa jest ustąpienie p. dyr. Tomanka, pierwszego fachowego dyrektora Szkoły handlowej T. S. H., dla której położył niespożyte zasługi, jako jej organizator, kierownik i propagator. On dał nam żywy wzór, jak szkoła handlowa winna wyglądać, stosownie do wymogów czasu ją przebudowując. Równocześnie wyniki swej pracy i doświadczeń ogłaszał drukiem, czem stworzył wzory dla szkół handlowych, które, dzięki jego pionierskiej pracy, powstały w licznych miastach i miasteczkach naszego kraju. Dla nich opracował wskazówki, jak ma wyglądać praca szkoły i dyrektora, jakoteż nauczycieli; młodzieży dał też cały szereg podręczników, jasno i umiejętnie podając handlową wiedzę, cenną nietylko dla szkół, ale też i dla ogółu kupieckiego.

Podnieść też należy pracę p. Tomanka, jako przewodniczącego Związku Dyrektorów, jego wielką uczynność i życzliwość dla kolegów, którym zawsze chętnie służył radą i informacją. On też znany jest na terenie nietylko ze swych drukowanych prac, ale też z referatów, przemówień i wykładów na kursach dla nauczycieli i dyrektorów szkół handlowych w Warszawie, na posiedzeniach Rady Oświecenia Publicznego i in.

P. Tomanek zostaje w zawodzie nauczycielskim, tylko przenosi się na stałe do Wyższej Szkoły dla Handlu Zagranicznego we Lwowie, gdzie pracuje już od pierwszych dni jej otwarcia. Jego następcą zostaje p. Dr. Łodziak, profesor Szkoły Ekonomiczno - handlowej.

Dr. Rodziankiewicz.

Biuro Pośrednictwa Pracy.

Dyrekcja Państwowej Szkoły Rzemieślniczej w Chełmie Lub. — poszukuje na stanowiska instruktorów warsztatowych: a) instruktora do obróbki termicznej (hartownik i kowal), b) instruktora tokarza, możliwie ze znajomością galwanotechniki. O powyższe stanowiska mogą się ubiegać kandydaci, którzy ukończyli szkołę rzemieślniczą z dyplomem czeladnika oraz posiadają trzyletnią praktykę w dobrze zorganizowanych przedsiębiorstwach. Podania, do których należy dołączyć: 1) metrykę urodzenia, 2) dowód obywatelstwa polskiego, 3) dowód praktyki zawodowej, 4) świadectwo ukończenia szkoły rzemieślniczej, 5) świadectwo moralności, należy wnosić do Dyrekcji Szkoły do dnia 15 sierpnia 1935 r. Posady są do objęcia od 1 września b. r.

Od Redakcji.

Ponieważ termin wydania wrześniowego Nr. „Głosu" został ze względu na odezwę Zarządu Gł. o wyborach do Sejmu i Senatu przyśpieszony — przeto omówienie wyników Ankiety „Głosu" w sprawach szkoły i nauczyciela ukaże się w N-rze październikowym.

Przypominamy, że pytania ankiety — brzmiały: 1) Jakie sprawy szkolnictwa zaw. wymagają omówienia w formie referatów i artykułów w „Głosie Szk. Zaw."? 2) Jakie sprawy zawodowe nauczycielstwa wymagają omówienia? 3) Jakie nazwiska i adresy ew. autorów mogliby Sz. Koledzy wymienić.

Prosimy Koła i Placówki, które jeszcze w Ankiecie udziału nie wzięły, o jak najrychlejsze nadesłanie odpowiedzi do Sekretarjatu Z. Gł.

Odpowiedzi otrzymaliśmy od Kół i Placówek: Lwów, Łuniniec, Król.-Huta, Warszawa, Poznań, (Sekcja Gospodarcza), ponadto indywidualne od kol. St. Maciejewskiego z Wilna, oraz kol. L. Oskólskiego ze Smorgoni.

Wydawca: **Zarząd Główny Stow. Nauczycieli Szk. Zawodowych.**

Redaguje: **Komitet Redakcyjny.** Redaktor nacz. i odpow. **K. Wróblewski.**

Należności za ogłoszenia i prenumeratę prosimy wysyłać na konto Zarz. Główn. P. K. O. Nr. 17.575. Redakcja zastrzega sobie prawo czynienia koniecznych zmian w tekście. Rękopisów ani maszynopisów nie zwracamy.

ADRES REDAKCJI I ZARZĄDU GŁÓWNEGO:

Warszawa, Żórawia 9 m. 5, tel. 9-86-83.

Druk. „ZAWODOWA", Z. Winkler, Długa 30, tel. 11.53-01.